

gestellt hatte, telegraphierte mir 36 Stunden nach erfolgter Annahme, daß er eingetretener Umstände halber nicht annehmen könne. Meine sowohl telegraphisch als auch brieflich an ihn gerichtete Aufforderung, zum bestimmten Tage einzutreffen oder Prozeß zu gewärtigen, da nur sehr wichtige Gründe, deren Beurteilung ich dem Ermessen des Richters überlassen müsse, mich bestimmen könnten, von dem Vertrage zurückzutreten, waren ohne Erfolg. Bin ich nun berechtigt, von dem betreffenden Gehilfen, event. im Prozeßwege, für den mir durch seinen Vertragsbruch entstandenen Schaden, den ich genau anzugeben vermag, Ersatz zu verlangen?

Die diesen Fall begleitenden besonderen Umstände bedingen, von der sonst üblichen Praxis des Laufenlassens abzusehen und die Sache zur Entscheidung zu bringen.

W.

G. K.

Antwort der Redaktion. — Es wird sich im vorliegenden Falle zunächst darum handeln, ob beide Parteien demselben Rechtsgebiete angehören, was in der Anfrage nicht angegeben ist. Ist das der Fall und kann die Rechtsfrage nach dem Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuch in Verbindung mit dem preussischen Recht, unter dem der Anfragende steht, beurteilt werden, so dürfte die Möglichkeit einer Zubilligung von Schadenersatz bejaht werden können. Doch bleibt nach § 62 des Handelsgesetzbuchs dem Richter überlassen, die Wichtigkeit der Gründe des vom Vertrage Zurückgetretenen selbständig zu ermessen. Auf alle Fälle kann es sich bei einem nach nur 36 Stunden erfolgten Rücktritt vom Vertrage nur um sehr geringen nachweisbaren Schaden handeln, der dem ausschließlichen Verschulden des Zurückgetretenen zugeschrieben werden könnte. — Weitere Beurteilungen des Falles werden willkommen sein.

### Die Moden-Zeitungen und ihr Rabatt.

Als im Jahre 1893 die Broschüre »Was der Sortimentler an Zeitschriften verdient« erschien, da knüpften sich mehrfache Erörterungen über dieses Thema im Börsenblatt daran, ohne daß jedoch im allgemeinen ein ernstlicher Versuch gemacht worden wäre, die aus dieser Broschüre ersichtlichen Mißstände zu beseitigen. 1895 folgte eine zweite Broschüre, »Bringerlohn und die billigen Zeitschriften«, die sich mit dem Thema »Was der Sortimentler an Zeitschriften verdient« beschäftigte und ein Heilmittel in dem schon früher gemachten Vorschlage erblickte: Zuschlag pro Nummer 2 1/2 S., mindestens 15 S. vierteljährlich als Bringerlohn. Zum Schluß wird für Errichtung eines Rechenbureaus plaidiert, das sich mit der Analyse aller Zeitschriften von weniger als 3 M. vierteljährlichem Abonnementpreis beschäftigen soll, nach deren Ergebnis Bringerlohn und event. ein Preisausschlag festzusetzen sei.

Jetzt ist eine dritte Schrift »Die Moden-Zeitungen und ihr Rabatt« (Leipzig 1896, Druck von Giese & Becker) im Buchhandel zur Versendung gelangt, welche, unter Zugrundelegung der in der vorhergehenden Broschüre angewendeten Rechnungsweise, sich der Aufgabe unterzieht, den Gewinn nur der Moden-Zeitungen auf zwanzig Exemplare pro Jahr zu berechnen.

Man muß es dem Verfasser Dank wissen, daß er, gewiß mit vieler Mühe, eine Zusammenstellung geschaffen hat, aus der ersichtlich ist: Was verdienst du an dieser oder jener Moden-Zeitung?

Es soll hier nicht untersucht werden, ob die Berechnungen nach jeder Richtung hin vollkommen einwandfrei sind; in manchen Fällen dürften sich durch lokale Verhältnisse die Zahlen um ein Geringes verschieben, aber im großen und ganzen kann man die Angaben wohl gelten lassen.

Von ganz hervorragendem Interesse für den reichsdeutschen Sortimenterbuchhandel ist das Resultat einer Berechnung, das deshalb auch in der Einleitung der Broschüre seinen Platz gefunden hat, da, wo diese sich mit John Henry Schwerin in Berlin und seinen Verlagsunternehmungen beschäftigt. Es ist an dieser Stelle ein Mißverhältnis zur Sprache gebracht, für dessen Aufdeckung dem Verfasser Dank gebührt. Nach Ausführung der Schwerinschen Vertriebsverhältnisse, der Blätter »Große Modenwelt«, »Wäsche-Zeitung«, »Kinder-Garderobe« für Oesterreich und die Schweiz wird nämlich nachgewiesen, daß eine bedeutende Benachteiligung des reichsdeutschen Sortiments gegen das österreichische und schweizerische stattfindet; ähnlich liegt der Fall bei dem ebenfalls Schwerinschen »Frauen-Fleisch«. In der Broschüre wird nachgerechnet, daß der Sortimentler im Reichsland bei einem Bezug von 20 Exemplaren der genannten vier Blätter nicht weniger als 35 M. 20 S. Kinder-Rabatt genießt als der österreichische Sortimentler!

Ich will den wohl gleichfalls nicht auf Rosen gebetteten Kollegen in Oesterreich und der Schweiz den Mehrgewinn gewiß gern gönnen, den ihnen Herr Schwerin in Berlin zukommen läßt; aber wenn die Verhältnisse derartig liegen, wie es hier der Fall ist, so ist es eine Frage von prinzipieller Bedeutung, ob nicht mit allen zu

Gebote stehenden Mitteln darauf hingearbeitet werden muß, den oder die Verleger dahin zu bringen, das so oft von allen Seiten betonte »Gleiche Recht für Alle« walten zu lassen! Wohin sollen solche, noch dazu von einem Mitglied des Börsenvereins gegebene Beispiele führen?

Mit Recht fragt die Broschüre, wie sich der deutsche Buchhandel zu solchen Verhältnissen stellt. Nun, vom Standpunkte des deutschen Sortimenters aus dürfte die Antwort nicht schwer zu finden sein und von Seiten des Börsenvereins müssen geeignete Schritte erfolgen. Diejenigen Schwerinschen Blätter aber, an denen der reichsdeutsche Sortimentler nicht bares Geld zuseht, geben bei je 20 Exemplaren pro Jahr einen Gewinn von 5-6 Mark.

Natürlich ist es uns Sortimentern nicht immer möglich, das Publikum für diejenigen Zeitungen zu interessieren, deren Verbreitung man sich angelegen sein lassen möchte; aber jedenfalls haben wir es in der Hand, solche Zeitungen nicht zu empfehlen, die uns direkt Schaden oder nur einen Nutzen bringen, der gar nicht der Rede wert ist. Dies ist der Fall bei: »Dies Blatt gehört der Hausfrau«, »Frauen-Fleisch«, »Fürs Haus«, »Kinder-Garderobe«, »Mode und Haus«, »Große Modenwelt«, große Ausgabe, und »Große Modenwelt«, billige Ausgabe. S. i. G.

### Erwiderung der Firma John Henry Schwerin.

Auf die mehrfachen anonymen Angriffe, welche seit dem Jahre 1893 in Broschüren, Zeitungsanzapfungen etc. Seite von gewisser gegen meine Firma, die seit mehr als zehn Jahren in Ehren besteht: — John Henry Schwerin, Berlin W. 35 — gerichtet werden, hatte ich mir eigentlich vorgenommen nichts zu erwidern, denn

- 1) die den Broschüren zu Grunde gelegten Berechnungen sind falsch, die ganze Darstellung ist, wie schon aus ihrer Form hervorgeht, keine objektive, was ich dem betreffenden Herrn, wenn er seine sachliche Legitimation nachweist und den Mut besitzt, seine Anonymität abzulegen, d. h. dem wahren Verfasser dieser Schriften, dem Inspirator derselben, an geeigneter Orte zahlenmäßig beweisen werde;
- 2) die Broschüren, namentlich die zweite: »Bringerlohn und die billigen Zeitschriften, 1895«, strogen zum Teil von persönlichen Beleidigungen gegen mich;
- 3) wollte ich das Urtheil des verehrlichen Vorstandes des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler abwarten, welchem ich vor kurzem diese ganze Angelegenheit unterbreitet habe;

da nun aber die Redaktion des »Börsenblattes« für den Deutschen Buchhandel mir ordnungsgemäß den obenstehenden, neuesten Angriff des betreffenden Anonymus vor Veröffentlichung unterbreitet, so halte ich es für meine Pflicht, demselben das Folgende zu erwidern:

Geehrter Herr S. i. G.

Was Sie, Herr S. i. G., der sich mit dem Inhalt der Broschüre identifiziert, bestimmt, meine seit mehr als 10 Jahren in Ehren bestehende Firma anzugreifen, ist mir persönlich so offenbar wie wohl jedem denkenden und klarsiehenden Menschen: Sie wollen mich zwingen, von den Prinzipien abzugehen, welche mein Geschäft, aus kleinen Anfängen zu der Höhe seiner gegenwärtigen Bedeutung emporgeführt, welche es groß gemacht haben!

**Ich soll mit meinen Preisen heraufgehen!**

Diesem Gefallen thue ich Ihnen nicht, und wenn Sie auch noch in hundert anonymen Broschüren unfreiwillig für mich Klame machen und den verehrlichen Sortimentler gegen mich unbegründeterweise einzunehmen suchen. Lange, lange Jahre haben Sie dazu gebraucht, um erst jetzt Ihren ganzen Unmut gerade gegen meine Firma auszuschütten.

Ist es der verehrliche Sortimentsbuchhandel doch selbst, welchem ich in erster Linie meine großen und beständig wachsenden Erfolge verdanke, und ich habe zu viel Vertrauen zu der umfassenden Intelligenz, dem kaufmännischen Geiste und dem starken Selbstbewußtsein dieser hochgeehrten Körperschaft, um zu glauben, daß nach mehr als zehnjährigem Bestehen meines Verlages Sie erst kommen mußten, um den Sortimentler darüber aufzuklären, daß er all' die für mich erzielten großen Kontinuationen mit Verlust herbeigeführt hat und noch ferner erhält. Glauben Sie, verehrter Herr S. i. G. — oder wie Sie sonst heißen mögen, denn wirklich, der deutsche Sortimentler rechne nicht, er wirtschaftet blindlings, bis zum eigenen Ruin, darauf los, wenn nicht endlich irgendwelcher Volksretter austausche und mit seinen nachweisbar unrichtigen Zahlen bewiese, daß der Sortimentsbuchhandel, d. h. daß tausende von Menschen — nicht nur einer oder zwei, aus unseren intelligentesten Kreisen seit zehn Jahren sich geirrt und die John Henry Schwerinschen Blätter zum eigenen Schaden, zum Teil auf eigene Kosten vertrieben haben?! Ich träte Ihnen zu nahe, wenn ich dies annähme!

Was nun die höhere Rabattbewilligung an den Sortimentler in Oesterreich-Ungarn und der Schweiz anbetrifft, so ist